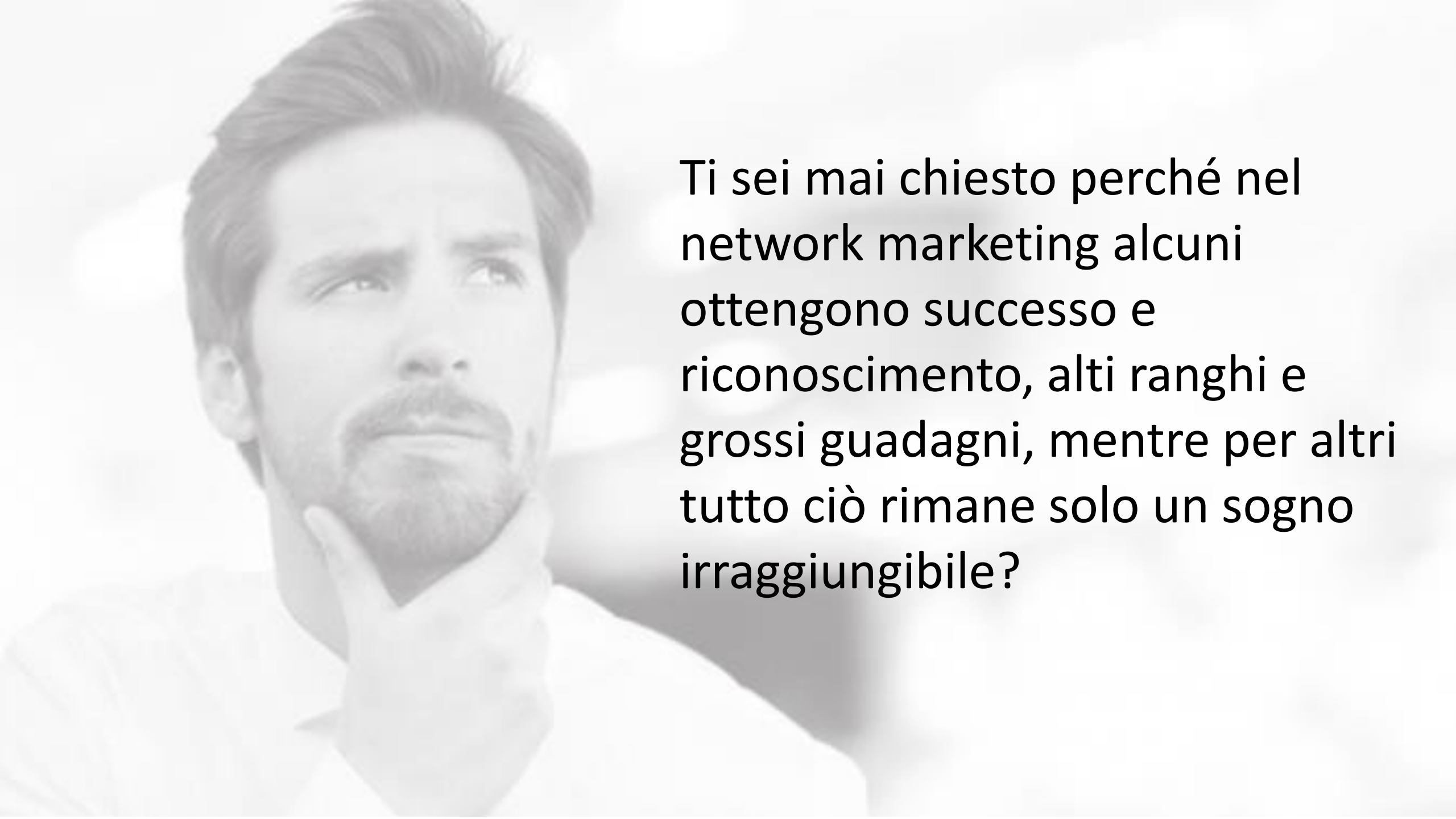


IL TUO PRIMO OBIETTIVO IN CORAL CLUB



A man with dark hair, a beard, and a mustache is shown from the chest up. He is looking upwards and to the right with a thoughtful expression, his right hand resting on his chin. The background is a soft, out-of-focus light blue and white.

Ti sei mai chiesto perché nel
network marketing alcuni
ottengono successo e
riconoscimento, alti ranghi e
grossi guadagni, mentre per altri
tutto ciò rimane solo un sogno
irraggiungibile?

Spesso succede questo: i principianti rimangono affascinati, decidono di provare e si iscrivono. Poi fanno qualche passo ma non ottengono risultati immediati. Morale: una grossa delusione!

Ma se si entra in Coral Club non per fare una prova, bensì seriamente intenzionati a crescere, allora bisogna sapere che qualsiasi tipo di business richiede un investimento di tempo!



**SOLO AZIONI
SISTEMATICHE
PORTANO AL
SUCCESSO!**

Il business è un processo. Questo processo richiede il costante adempimento di una serie di azioni. Azioni pianificate e sistematiche, non condizionate dall'umore.

Azioni ripetute periodicamente portano ad un aumento del tuo livello di professionalità, quindi ad una maggiore efficacia, quindi al successo!

A woman with brown hair tied back, wearing a small hoop earring and a dark blue top, is looking at a laptop screen. Her hands are on the keyboard. A semi-transparent blue box with white text is overlaid on the left side of the image.

**STUDIA TUTTE
LE INFORMAZIONI
A DISPOSIZIONE
SULL'AZIENDA E
LE SUE POTENZIALITÀ**

Da cosa occorre iniziare il proprio percorso di crescita in Coral Club? Da un'approfondita conoscenza dell'Azienda, del suo concetto di salute e dalle possibilità offerte da Coral Club!

Questo genere di informazioni si può reperire nelle apposite fonti:

<https://it.coral-club.com>

<https://cba.coral-club.com>



Considerate le tue possibilità e i tuoi impegni, pianifica le tue azioni.

Oltre agli obiettivi di lungo termine, stabilisci anche delle mete da raggiungere a più corto raggio, come il mese, la settimana o il giorno stesso.

PIANIFICA BENE LE TUE AZIONI

Possiedi già il kit del Consulente. Fai particolare attenzione al **piano Marketing** e al libro “**Fare carriera in Coral Club**”.

Ora pensa: quanto vorresti guadagnare nei prossimi sei mesi/un anno con la tua attività in Coral Club?

- Sarà la tua principale fonte di guadagno?
- Oppure sarà una fonte di guadagno supplementare?

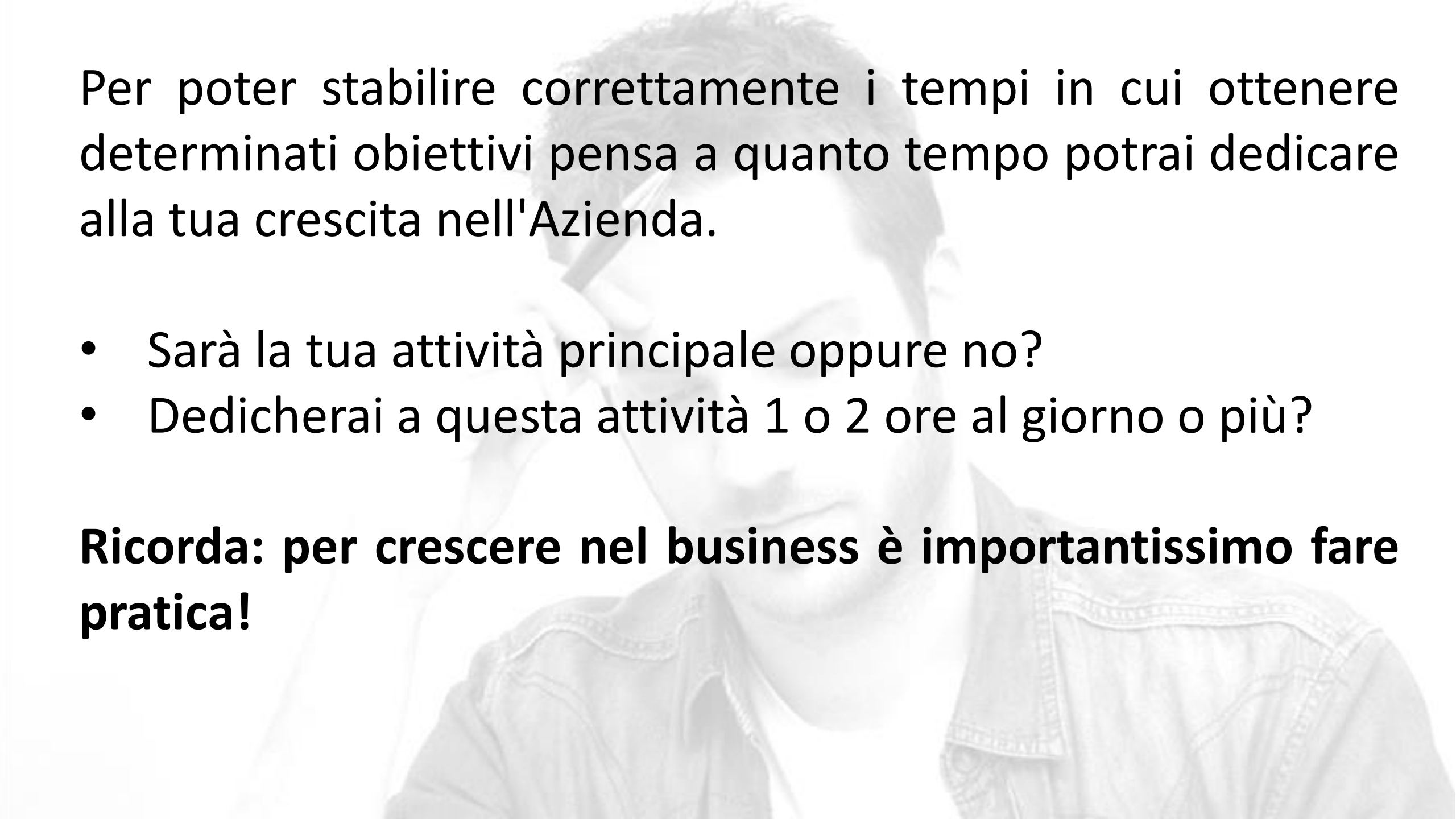
Sei pronto a stabilire sin da ora il tuo obiettivo finanziario in Coral Club, ad esempio per i prossimi 6 mesi?

Ora individua nel piano Marketing il gradino corrispondente al tuo obiettivo (consulta il libro "Fare carriera in Coral Club")!



Supponiamo che in questo momento hai stabilito di guadagnare **circa 700-800 u.c.** Nel piano Marketing questo importo corrisponde al rango di Direttore Diamante.

- Studia tutte le condizioni necessarie per raggiungere questo rango.
- Fai attenzione al VRG (volume di rete delle generazioni): è di 6.750 punti.
- Stabilisci il limite di tempo entro il quale completerai tutti gli adempimenti necessari. Ad esempio, 6 mesi, oppure 12.



Per poter stabilire correttamente i tempi in cui ottenere determinati obiettivi pensa a quanto tempo potrai dedicare alla tua crescita nell'Azienda.

- Sarà la tua attività principale oppure no?
- Dedicherai a questa attività 1 o 2 ore al giorno o più?

Ricorda: per crescere nel business è importantissimo fare pratica!



Confrontati con il tutor
sull'obiettivo che hai stabilito.
Accetta i suoi consigli e avvaliti
del suo supporto.

Ma ricorda: sarai tu a svolgere il
lavoro principale, si tratta della
tua sfera di responsabilità
personale!

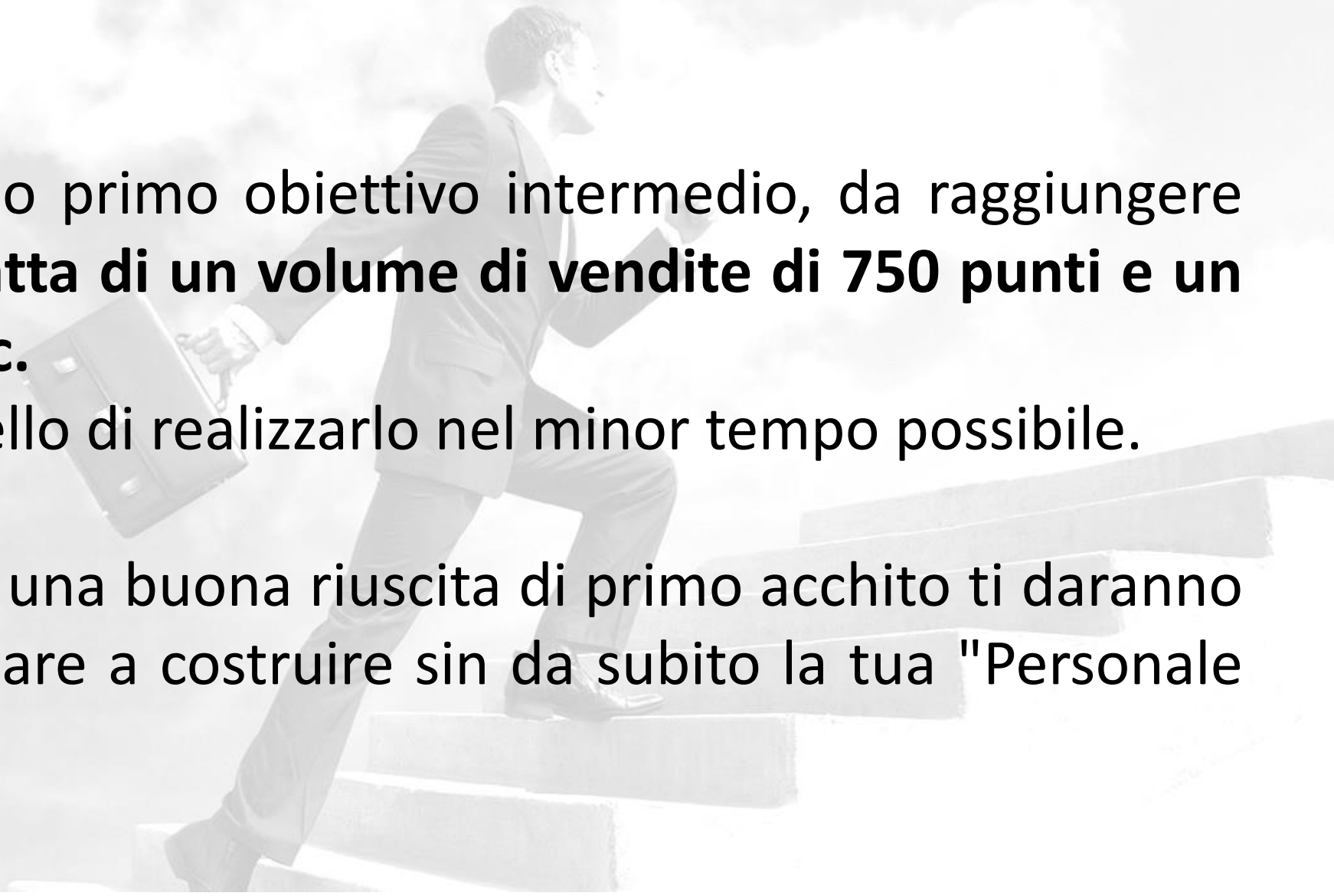
DISCUTI DEL TUO OBIETTIVO CON IL TUTOR

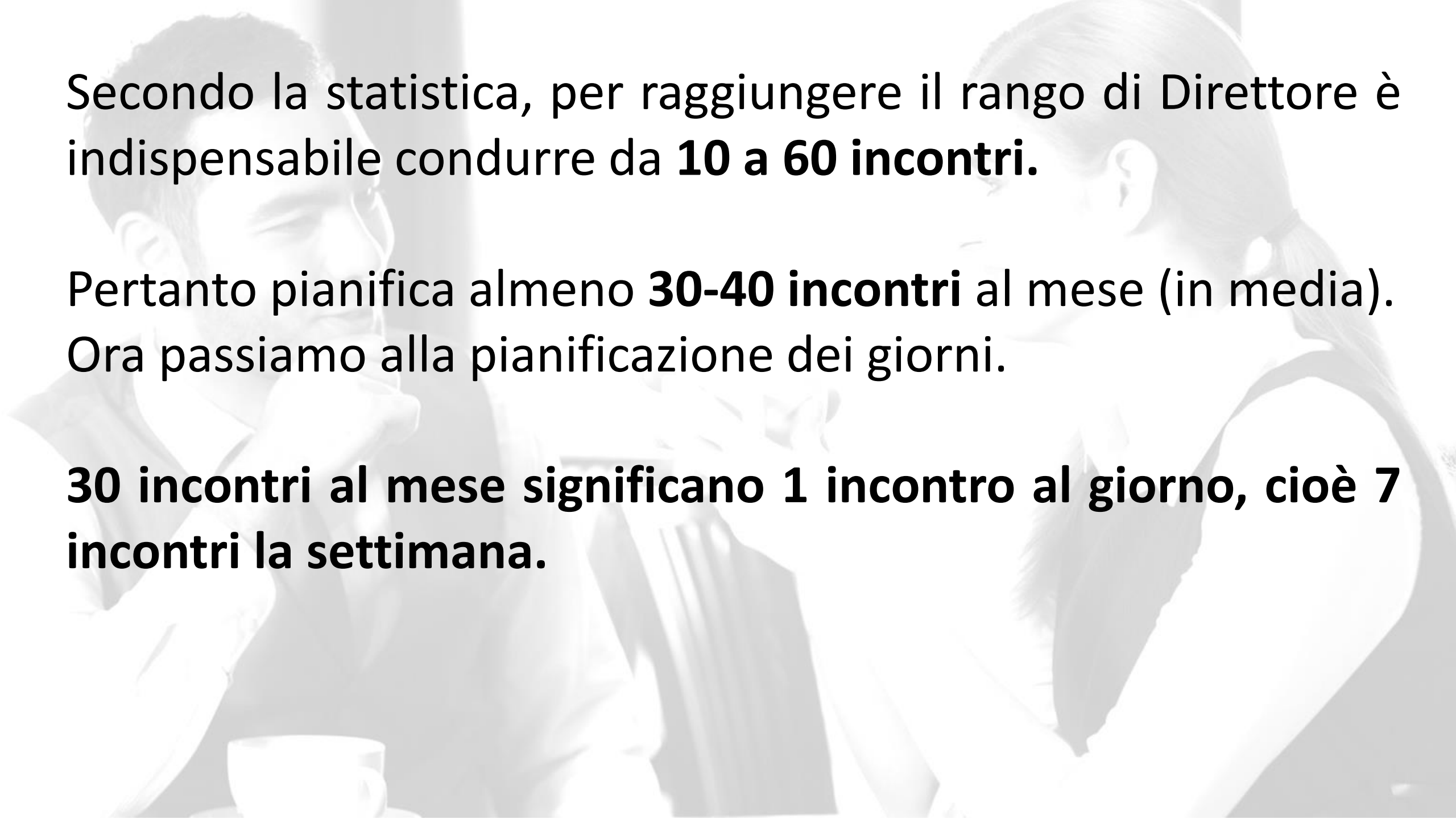
Ad esempio, prima del rango Direttore Diamante ci sono ancora alcuni gradini sulla scala della carriera. Il primo gradino è quello di **Direttore.**

Stabiliscilo come tuo primo obiettivo intermedio, da raggiungere entro il mese. **Si tratta di un volume di vendite di 750 punti e un guadagno di 200 u.c.**

Il tuo compito è quello di realizzarlo nel minor tempo possibile.

Un brillante inizio e una buona riuscita di primo acchito ti daranno la possibilità di iniziare a costruire sin da subito la tua "Personale storia di successo"!





Secondo la statistica, per raggiungere il rango di Direttore è indispensabile condurre da **10 a 60 incontri**.

Pertanto pianifica almeno **30-40 incontri** al mese (in media).
Ora passiamo alla pianificazione dei giorni.

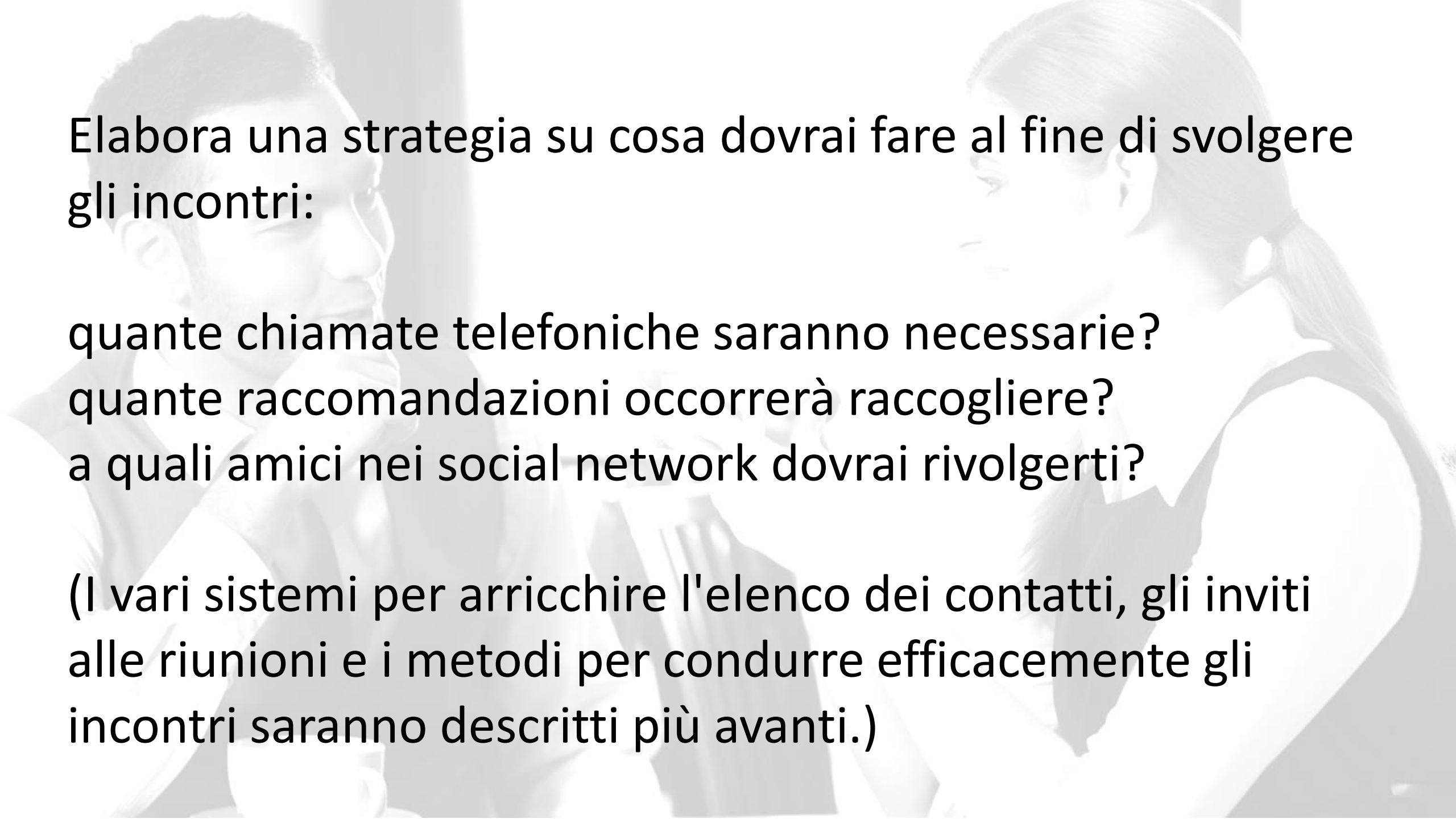
30 incontri al mese significano 1 incontro al giorno, cioè 7 incontri la settimana.



Se sei partito per fare del serio business, allora esegui quanto ti sei prefissato e raggiungi il numero di incontri prestabilito.

Se oggi non sei riuscito a svolgere un incontro, domani ne farai due!

RAGGIUNGI IL NUMERO DI INCONTRI PRESTABILITO



Elabora una strategia su cosa dovrai fare al fine di svolgere gli incontri:

quante chiamate telefoniche saranno necessarie?

quante raccomandazioni occorrerà raccogliere?

a quali amici nei social network dovrai rivolgerti?

(I vari sistemi per arricchire l'elenco dei contatti, gli inviti alle riunioni e i metodi per condurre efficacemente gli incontri saranno descritti più avanti.)



Ricorda che il raggiungimento degli obiettivi dipende esclusivamente dalle tue attività.

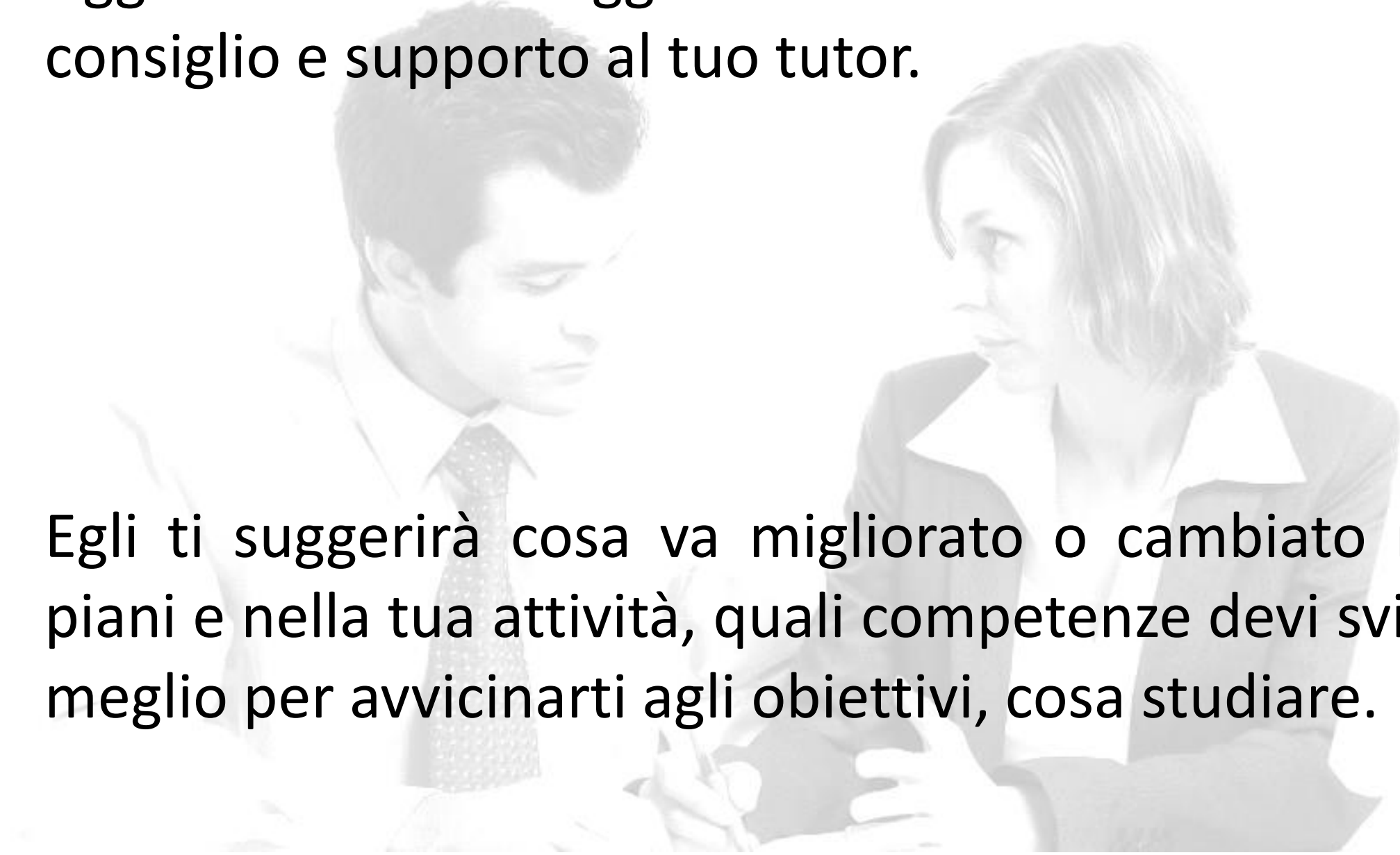
Se condurrà 365 incontri all'anno avrai senza dubbi sia clienti che partner!

Un grande business è questione di statistica!

UN GRANDE BUSINESS È QUESTIONE DI STATISTICA!

Aggiusta il tiro correggendo alcune delle tue azioni: chiedi consiglio e supporto al tuo tutor.

Egli ti suggerirà cosa va migliorato o cambiato nei tuoi piani e nella tua attività, quali competenze devi sviluppare meglio per avvicinarti agli obiettivi, cosa studiare.



Non dimenticare gli obiettivi riguardanti la salute. Immagina e decidi come ti vedi tra 5-10-20 anni.

Il miglioramento del tuo stato di salute ti darà maggiore energia per realizzare i tuoi obiettivi finanziari, migliorare la tua cultura sui prodotti e la tua professionalità!



A blue-tinted background image showing a group of business professionals in a meeting. Two men in the foreground are looking at a clipboard, while others stand in the background.

COMPITO

1. Stabilisci il tuo primo obiettivo in Coral Club. Discutine con il tutor.
2. Pianificate insieme le azioni concrete necessarie per raggiungere gli obiettivi.
3. Inizia a studiare nuove competenze per la conduzione del business.

